

Rancangan pelatihan keterampilan konseling bagi manajer penjualan di PT. X

Dwi Wahyuni Prabawanti, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=87954&lokasi=lokal>

Abstrak

Pada era globalisasi, perkembangan teknologi dan persaingan bisnis yang pesat menuntut perusahaan untuk melakukan perubahan-perubahan agar mencapai keberhasilan dalam mengoperasikan organisasinya. Peranan manusia menempati urutan terpenting untuk keberhasilan dari perusahaan. Perusahaan bisa memiliki teknologi yang paling canggih, dana mencukupi, sistem, prosedur, dan hal-hal lain yang baik, tetapi jika tidak mempunyai manusia yang bermutu didalam segala aspeknya maka hasil yang ingin dicapai oleh perusahaan tidak akan dapat terwujud. Jadi, sangat tepat apabila dikatakan bahwa karyawan merupakan aset perusahaan yang paling berharga (Kuswadi, 2004). Oleh karena itu, perusahaan perlu mengelola kinerja sumber daya manusianya secara optimal, yang berarti agar pimpinan dan karyawan didalam perusahaan ditunjang dengan sistem yang ada dapat bekerja bersama secara optimal untuk mencapai tujuan perusahaan. Penulis menemukan indikasi adanya masalah pada peranan manajer penjualan PT X yang belum optimal, hal itu terlihat dari : (1) target penjualan yang ditetapkan perusahaan belum dapat dipenuhi dengan optimal oleh karyawan bagian penjualan. (2) komunikasi dan umpan balik yang belum efektif karena pertemuan antara manajer dan bawahan lebih banyak membahas dan memfokuskan pada pemasaran produk daripada memfokuskan pada individu karyawan.

Oleh karena itu untuk meningkatkan peranan manajer penjualan PT X dalam membantu bawahannya menghadapi hambatan dalam pemenuhan target penjualan diperlukau teknik konseling. Agar teknik konseling dapat dilakukan dengan efektif, diperlukan suatu keterampilan khusus yang diperoleh melalui pelatihan. Sehubungan dengan hal tersebut maka dalam Tugas Akhir diajukan rancangan pelatihan keterampilan konseling bagi manajer penjualan di PT X.